

Acadon ontzorgt houtindustrie én bouwhandel met IB-koppeling

09-06-2023 07:00



Acadon ademt hout. Het Duitse bedrijf, dat vanuit het Brabantse Bergeijk de Benelux-activiteiten aanstuurt, levert al ruim veertig jaar IT-oplossingen aan de houthandel, zagerijen, houtverpakkingsbedrijven en de houtverwerkende industrie. De bedrijfssoftware-oplossingen zijn gebaseerd op Microsoft Dynamics 365 Business Central. “Je kunt zeggen dat we daar een schil omheen hebben gebouwd”, aldus Sanne Sengers, verantwoordelijk voor marketing en communicatie bij acadon. “De software is op maat gemaakt voor de houtindustrie. Met onze ERP-oplossingen kunnen klanten heel eenvoudig specifieke omrekeningen maken, van kubieke meters naar meters of stuks bijvoorbeeld.”

Ruim tien miljoen producten

Acadon werkte al een paar jaar samen met het Eindhovense IB the data company (hierna kortweg IB) toen besloten werd om de software erop aan te sluiten. “In 2021 hebben we een API-koppeling gemaakt tussen acadon en onze database”, vertelt algemeen directeur Jop Schillemans van IB. “Daarmee hebben klanten van acadon toegang tot artikel- en prijsgegevens van meer dan tien miljoen verschillende producten, feitelijk alles voor ruwbouw en afbouw.” Zijn broer Tim Schillemans, IB’s commerciële voorman, vult aan: “We proberen de hele bouwmaterialenmarkt, de ijzerwarenhandel en de installatiebranche in onze database te stoppen. We zijn aardig compleet aan het worden, dat zien we ook aan het type bedrijven dat onze database gebruikt. Er zitten hele grote ondernemingen tussen.” Op de klantenlijst staan inmiddels zo’n 350 bedrijven, aldus de broers. IB heeft 23 medewerkers, waarvan de meeste dagelijks bezig zijn met het invoeren, controleren, classificeren en verrijken van data.

Actuele informatie zonder handwerk

Wat levert de IB-koppeling op voor klanten van acadon? Sengers: “Het is heel gemakkelijk voor ze om producten op te halen uit de database. Ze kunnen die gegevens direct gebruiken en daarmee goede actuele informatie over producten aan hun klanten verstrekken, zonder handwerk.” Tim Schillemans neemt over: “Eigenlijk voorkomen wij handwerk aan twee kanten: aan de handelskant, klanten van acadon bijvoorbeeld, maar ook aan de leverancierskant. Wij kunnen overweg met wel driehonderd dataformats. Fabrikanten kunnen hun gegevens gewoon bij ons aanleveren, wij verwerken en interpreteren die met onze analytische mensen, rekening houdend met handelseenheden en omrekenfactoren.”

Dataverrijking

Volgens Jop Schillemans ligt de focus bij IB met name op transactiedata. “Wij hebben ook affiniteit met verrijking van data, vanuit de bron. Daarvoor nemen we fabrikanten graag bij de hand.” Nog niet alle fabrikanten zien echter het belang in van dataverrijking, merken de broers, wat volgens hen ook te maken heeft met de vraag vanuit de handel. “De realiteit is dat we veel handelsbedrijven zien worstelen met een ERP”, aldus Jop Schillemans. “De basis is nog niet overal op orde. Ik zie ook heel veel pakketwisselingen de laatste tijd. Wij ontsluiten al sinds 2016 ETIM-data, maar toch is de vraag vanuit de markt lang beperkt gebleven.”

Digitalisering in de houtindustrie

Het klinkt Sengers bekend in de oren; de houtindustrie loopt niet per se voorop als het gaat om digitalisering. “Er wordt nog heel veel op papier gewerkt, en met Excel. Veel ondernemers voelen de behoefte tot automatisering nog niet zo, al zien we dat de laatste tijd wel veranderen.” De voordelen van een ERP-systeem zijn volgens haar legio: “Het helpt om een goed overzicht te krijgen in de verschillende aspecten van je business, denk aan offertes, facturen en voorraadbeheer. Een dashboard geeft continu bruikbare inzichten in de stand van zaken, bijvoorbeeld over waar er besparingen mogelijk zijn. Voor acadon geldt specifiek dat

omrekeningen makkelijk te maken zijn. Een voordeel is verder dat onze oplossingen zijn gebaseerd op Microsoft-software, dus dat ze heel goed overweg kunnen met Excel en Word. Om dat allemaal te verduidelijken nemen we bedrijven uit de branche mee naar andere bedrijven die al met acadon werken, Foreco bijvoorbeeld. Dan kunnen ze met eigen ogen zien welk verschil het kan maken.”

Volledige data-integratie

De automatische koppeling aan de database van IB is een extra verkoopargument. Die koppeling wordt gelegd voor steeds meer van acadons 62 klanten in de Benelux. “Het gaat om gestructureerde informatie-uitwisseling op basis van volledige data-integratie”, benadrukt Jop Schillemans. “Acadon en IB kunnen met elkaar lezen en schrijven. Waarbij wij de data-aanlevering kunnen aanpassen aan de wensen en werkwijze van individuele afnemers. Geen twee bedrijven die met ons data-driven platform werken hebben dezelfde database, wel weten ze allemaal zeker dat hun gegevens automatisch geüpdatet worden.”

Zijn broer Tim laat weten dat IB wekelijks overleg voert met leden van inkoopvereniging Sakol, die klant zijn bij acadon én gekoppeld zijn aan de database: “Het is een soort werkgroep. Elke vrijdag hebben we het er samen over hoe zaken het beste kunnen worden geclassificeerd. Zoals de prijs van een bepaald product: hebben ze die het liefste per ton, per kilogram, of per zak? Samen komen we verder.”

Naar hartenlust putten uit de database

Bedrijven uit de houtindustrie die met acadon werken, hebben dankzij de IB-koppeling voortaan toegang tot de database met ruim tien miljoen producten. “Ze hebben geen andere koppeling nodig om alles wat ze willen aan te kunnen bieden”, aldus Sengers. Andersom is acadon ook beter inzetbaar geworden voor bedrijven buiten de houtbranche. Sengers: “IB heeft een enorme database. Ook bouwgroothandels die onze software gebruiken kunnen daar naar hartenlust uit putten. Onze potentiële klantenkring is een stuk groter geworden, maar we blijven allereerst dé houtspecialist. Wij zijn de experts op dat terrein, weten precies waar bedrijven in de industrie het over hebben.”

Ontzorging

Volgens de Schillemans-broers is ontzorging het woord dat de koppeling tussen acadon en IB het beste omschrijft. “Aan een ERP-systeem zonder data heb je niet veel, andersom is het net zo. In acadon liggen de werkprocessen verankerd, wij zorgen voor de data. Overigens kunnen wij ook uitstekend overweg met data van fabrikanten die werken met andere datapools.”

Doorontwikkeling

Zijn er nog nieuwe vruchten van de samenwerking tussen acadon en IB te verwachten? Jop Schillemans: “Er zijn integratiemogelijkheden op het gebied van bestellingen; dus dat orders vanuit acadon worden teruggekoppeld naar de leverancier. Dat is nog wel toekomstmuziek. Ondertussen zijn we bezig om afnemers beter duidelijk te maken welke wijzigingen er zijn na een update, zodat ze zo goed mogelijk de controleslag kunnen maken. Daar moeten we nog wat ontwerpbeslissingen in maken, maar dat komt eraan.”

Ook Sengers voorziet dat acadon-klanten alleen nog maar meer vruchten zullen plukken van de samenwerking. “Daarnaast blijft acadon natuurlijk bij de tijd doordat Microsoft ook door blijft ontwikkelen. Zo wordt het steeds beter mogelijk om met behulp van AI productbeschrijvingen te maken aan de hand van de data.”

acadon, Bergeijk, 085.130.32.71, jwu@acadon.net, www.acadon.net

Redactie